

TẬP ĐOÀN DỆT MAY VIỆT NAM (VINATEX)

Ngành : **DỆT MAY**Thời gian: **17/9/2014**

Thông tin đợt chào bán Vinatex

Vốn điều lệ sau CPH (tỷ VND)	5.000
Nhà nước nắm giữ	51%
Số lượng cp bán đấu giá	121,999,150
Tỷ lệ cp bán đấu giá	24,4%
Loại cổ phần chào bán	Phổ thông
Giá chào bán khởi điểm (VND/cp)	11,000
Số lượng cp đăng ký mua	110,558,200

Các chỉ tiêu tài chính

	2012	2013
Doanh thu (tỷ VND)	12.454	10.971
LN thuần (tỷ VND)	500	198
Tăng trưởng LN	-3,1%	-604,0%
EPS (VND)	1.471	462
BV (VND)	14.606	11.482
ROE (%)	10,1%	4,0%
ROA (%)	4,4%	1,7%

(Nguồn: BCTC Vinatex)


Luận điểm đầu tư:

Với mức giá chào bán của đợt phát hành là 11.000 VND/cp, cổ phiếu Vinatex đang giao dịch ở mức P/E là 15,7 lần và P/B là 1,09 lần cho năm 2014. Đây là mức định giá không quá hấp dẫn trong ngắn hạn, đặc biệt là Vinatex đang có nhiều kế hoạch mở rộng đầu tư cho chiến lược phát triển phương thức sản xuất ODM. Chúng tôi cho rằng Vinatex sẽ phù hợp với chiến lược đầu tư dài hạn, đặc biệt đối với các tổ chức.

Điểm nhấn cơ bản:

- **Lợi thế khi Việt Nam gia nhập các Hiệp định thương mại quốc tế nhưng cần có lộ trình để Dệt may Việt Nam được hưởng ưu đãi hoàn toàn.** Là ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn, do vậy việc Việt Nam gia nhập các Hiệp định thương mại toàn cầu sẽ mang lại lợi thế không nhỏ cho ngành Dệt may Việt Nam nói chung và Vinatex nói riêng. Tuy nhiên, cần nhìn nhận rằng các Hiệp định thương mại không thể thay đổi nhanh chóng toàn bộ ngành Dệt may Việt Nam. Sẽ cần có lộ trình để Dệt may Việt Nam cũng như Vinatex tự hoàn thiện nhằm đáp ứng được mọi tiêu chuẩn quốc tế.
- **ODM là kim chỉ nam cho hoạt động sản xuất và xuất khẩu của Vinatex.** Ông Lê Tiến Trường – Phó Tổng Giám đốc thương trực cho biết ODM sẽ giúp Vinatex tìm kiếm thị trường đầu ra phù hợp, từ đó, Vinatex sẽ quay lại đầu tư vùng nguyên liệu, đầu tư các nhà máy để đáp ứng yêu cầu đầu ra của khách hàng trong cũng như ngoài nước.
- **Kết quả kinh doanh sụt giảm do giảm tỷ trọng đầu tư tại một số công ty thành viên.** Doanh thu và lợi nhuận của Vinatex sụt giảm kể từ năm 2012 do việc giảm tỷ lệ sở hữu tại một số đơn vị thành viên đặc biệt là TCT CP Phong Phú khiến nguồn thu từ đó có chiều hướng đi xuống. *Kết quả kinh doanh sẽ khởi sắc hơn trong tương lai khi Vinatex tái cấu trúc, giảm đầu tư ngoài ngành và tăng tỷ lệ sở hữu tại một số thành viên hoạt động có hiệu quả.*
- **Cổ tức sau cổ phần hóa khoảng 5% năm 2014, tăng lên 10% năm 2016.** Với nhiều kế hoạch đầu tư mạnh nhằm hoàn thiện chuỗi cung ứng và tăng cường cho phương thức sản xuất ODM, Vinatex sẽ dự kiến chi trả cổ tức năm 2014 ở mức khiêm tốn 5%/mệnh giá.
- **Vinatex dự kiến sẽ niêm yết trong vòng 03 năm tới.** Không vội vàng với những chiến lược dài hạn đã đề ra, Vinatex dự kiến sẽ niêm yết trong vòng 03 năm tới. Thời điểm chính xác chưa được xác định.

THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP**1. CÔNG TY MẸ - TẬP ĐOÀN DỆT MAY VIỆT NAM**

THÔNG TIN CHUNG	
Tên Công ty	CÔNG TY MẸ - TẬP ĐOÀN DỆT MAY VIỆT NAM
Tên viết tắt	VINATEX
Logo	
Địa chỉ	25 phố Bà Triệu và 41A Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel	(84- 4) 3825 7700
Fax	(84- 4) 3826 2269
Website	www.vinatex.com
Email	info@vinatex.com.vn
Vốn điều lệ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trước cổ phần hóa: 3.400 tỷ đồng ▪ Sau cổ phần hóa: 5.000 tỷ đồng
BAN LÃNH ĐẠO	
Chủ tịch Hội đồng thành viên kiêm Tổng Giám đốc	Ông Trần Quang Nghị
Phó Tổng Giám đốc thường trực	Ông Lê Tiến Trường
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHÍNH	
Năm thành lập	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1995: Tổng Công ty Dệt may Việt Nam thành lập ▪ 2010: Công ty mẹ - Tập đoàn Dệt may Việt Nam chuyển mô hình hoạt động thành Công ty TNHH MTV do Nhà nước làm

	chủ sở hữu
Ngành nghề KD	<ul style="list-style-type: none"> Công nghiệp dệt may: Sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu, đầu tư sản phẩm dệt may thời trang, nguyên liệu, phụ liệu, vật tư, thiết bị, phụ tùng, hóa chất, thuốc nhuộm, thiết bị phụ tùng ngành dệt may thời trang.
Cơ cấu cổ đông sau cổ phần hóa	<ul style="list-style-type: none"> Nhà nước (51%) Nhà đầu tư chiến lược (24%): VIC (10%) và VID (14%) Người lao động (0,6%) Bán đấu giá công khai (24,4%)

2. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN VINATEX

GIỚI THIỆU VỀ ĐỢT CHÀO BÁN	
Vốn điều lệ trước cổ phần hóa	3.400 tỷ đồng
Vốn điều lệ sau cổ phần hóa	5.000 tỷ đồng
Mệnh giá 1 cổ phần	10.000 đồng
Số lượng cổ phần	500.000.000 cổ phần
Số lượng phát hành ra công chúng	121.999.150 cổ phần (~24,4% vốn điều lệ)
Loại cổ phần chào bán	Cổ phần phổ thông
Giá khởi điểm	11.000 đồng/cổ phần
Hình thức cổ phần hóa	Bán một phần vốn nhà nước hiện có tại Tập đoàn, kết hợp phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ, trong đó Nhà nước giữ cổ phần chi phối
ĐĂNG KÝ ĐẤU GIÁ	
Thời gian đăng ký đấu giá	Từ 08h30 ngày 25/06/2014 đến 15h30 ngày 12/09/2014
Địa điểm đăng ký đấu giá	Theo Quy chế bán đấu giá

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ	
Thời gian tổ chức đấu giá	08h30 ngày 22/9/2014
Địa điểm tổ chức đấu giá	Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh Số 16, đường Võ Văn Kiệt, phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

3. TỶ LỆ SỞ HỮU CỦA VINATEX TẠI MỘT SỐ CÔNG TY THÀNH VIÊN TIÊU BIỂU

Tại ngày 31/12/2013, Vinatex có phần vốn sở hữu tại 83 đơn vị thành viên, trong đó:

- 18 Công ty con cấp I
- 28 Công ty con cấp II
- 34 Công ty liên kết
- 03 đơn vị hạch toán phụ thuộc

Công ty mẹ có nhiệm vụ là đầu mỗi quản trị các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên kết nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị thành viên có hiệu quả, đem về nguồn thu tài chính lớn cho Công ty mẹ cũng như khẳng định vị thế số 1 trên bản đồ ngành Dệt may Việt Nam.

Tỷ lệ sở hữu của Vinatex tại một số đơn vị thành viên tiêu biểu tại thời điểm 31/12/2013:

STT	Tên Công ty	Tỷ lệ sở hữu
1	TCT CP May Việt Tiến	47,88%
2	TCT CP Phong Phú	48,88%
3	TCT CP May 10	36,99%
4	TCT CP Dệt may Hòa Thọ	71,62%
5	TCT CP Dệt may Hà Nội	57,57%
6	TCT CP Dệt may Nam Định	53,67%
7	TCT CP Việt Thắng	49,28%
8	CTCP May Nhà Bè	27,69%
9	CTCP May Đức Giang	36,79%

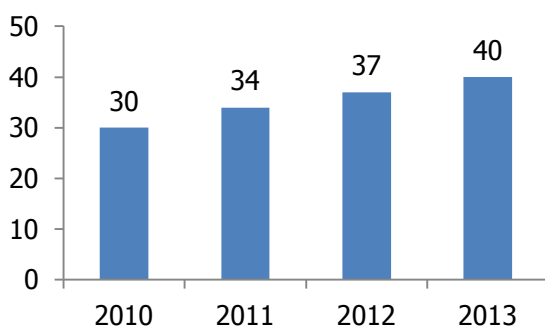
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA VINATEX

QUY MÔ LỚN NHẤT, THỊ PHẦN LỚN NHẤT

Tập đoàn Dệt may Việt Nam (Vinatex) là đại diện cho Ngành dệt may về thương hiệu, năng lực sản xuất, xuất khẩu và phân phối. Sức mạnh của Vinatex là tạo ra sự liên kết và cộng hưởng từ nhiều đơn vị thành viên là các doanh nghiệp riêng biệt trong từng lĩnh vực thuộc Ngành công nghiệp dệt may, bao gồm rất nhiều tên tuổi có truyền thống trên thị trường may mặc Việt Nam. Trong đó, Công ty mẹ giữ vai trò holdings, sở hữu cổ phần tại các công ty thành viên như một khoản đầu tư.

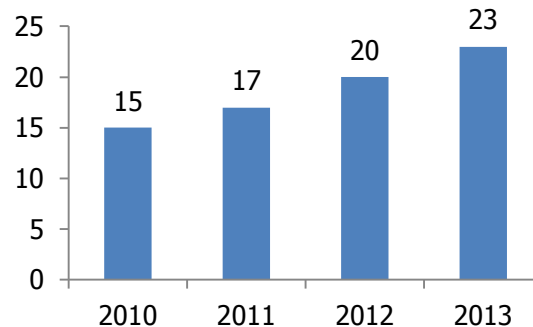
Số 1 thị trường nội địa: Với các thương hiệu Việt Tiến, May 10, Nhà Bè, Việt Thắng, May Đức Giang... Vinatex khẳng định vị thế chiếm lĩnh thị trường may mặc nội địa. Vinatex cũng có một hệ thống hơn 50 siêu thị tại 26 tỉnh, thành giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận người tiêu dùng cũng như tiến tới mục tiêu tăng trưởng bình quân tại thị trường nội địa hàng năm 15 – 20%.

**Doanh thu của Vinatex 2010 – 2013
(nghìn tỷ đồng)**



Nguồn: Vinatex

**Doanh thu nội địa của Vinatex 2010 – 2013
(nghìn tỷ đồng)**



Nguồn: Vinatex

Số 1 về kim ngạch xuất khẩu: Sự cộng hưởng từ nhiều doanh nghiệp thành viên chuyên biệt đã tăng đáng kể lợi thế cạnh tranh của Vinatex trên thị trường thế giới.

STT	Doanh nghiệp	Giá trị xuất khẩu Quý 1/2014 (triệu USD)	Thành viên Vinatex
1	Việt Tiến	76.664	✓
2	Dệt 10/10	41.913	
3	May 10	41.584	✓
4	Dệt may Hoa Sen	34.794	
5	May Đức Giang	34.436	✓
6	May Sông Hồng	32.721	
7	May Bắc Giang	31.410	
8	TCT Phong Phú	23.393	✓
9	May XK Hà Phong	22.588	
10	May Tiền Tiến	20.835	✓
11	Dệt may Hòa Thọ	20.272	✓
12	May XK Hà Bắc	18.680	

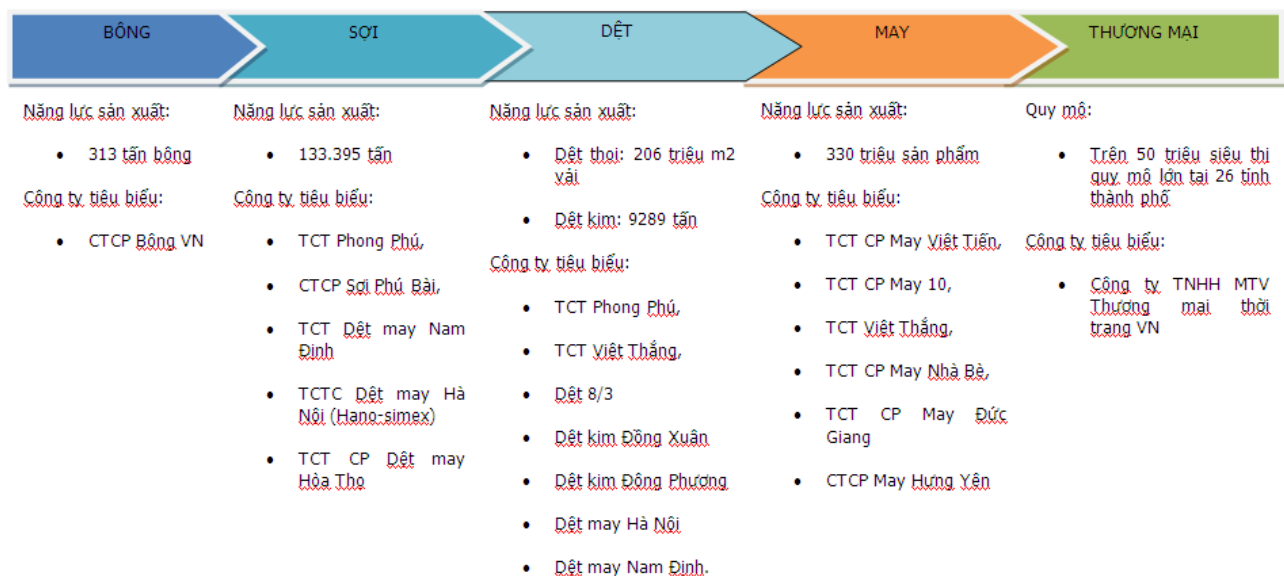
Nguồn: Tổng cục Hải quan

Việt Tiến là doanh nghiệp dệt may có giá trị xuất khẩu nhiều nhất trong Quý 1/2014. Trong năm 2013, kim ngạch xuất khẩu của Việt Tiến đạt 334 triệu USD (+23,7% so với năm 2012). Trong Top 10 doanh nghiệp dệt may xuất khẩu đạt giá trị cao nhất, có tới 5 đơn vị thành viên của Vinatex và 3 trong số đó nằm trong Top 3 với Việt Tiến, May 10 và May Đức Giang.

CHUỖI SẢN XUẤT KHÉP KÍN

Vinatex có lợi thế với một chu trình sản xuất khép kín – một chuỗi cung ứng hoàn thiện khi Công ty mẹ kết nối và điều phối hoạt động của toàn bộ các công ty thành viên trong chuỗi cung ứng. Với yêu cầu khắt khe “từ sợi trở đi” của các Hiệp định thương mại toàn cầu (TPP, FTA), Vinatex đang có sự chuẩn bị tốt nhất để được hưởng những ưu đãi thuế quan khi gia nhập các Hiệp định thương mại trên.

Tỷ lệ nội địa hóa của Vinatex đạt gần 60%, trong khi bình quân ngành mới chỉ đạt 48%. Vinatex đặt mục tiêu sẽ đạt tỷ lệ nội địa hóa 70 – 75% vào năm 2020 với việc đầu tư xây dựng thành công chuỗi cung ứng hoàn chỉnh.



Nguồn: BSC

TÁI CƠ CẤU & TẬP TRUNG VÀO HOẠT ĐỘNG CỐT LÕI

Vinatex đã thực hiện quá trình tái cấu trúc Tập đoàn nhằm:

- **Thoái vốn khỏi những lĩnh vực kinh doanh ngoài hoạt động chính.** Vinatex hướng đến tập trung toàn bộ nguồn lực cho ngành nghề cốt lõi, nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường dệt may trong và ngoài nước. Cụ thể, theo lộ trình thoái vốn 2013 – 2015, Vinatex sẽ thoái tổng số vốn khoảng 1.143 tỷ đồng theo mệnh giá tại các doanh nghiệp ngoài ngành và các công ty thành viên không hiệu quả. Hiện nay, Vinatex đã hoàn thành thoái vốn tại 11 Công ty thu về 184 tỷ đồng so với 156 tỷ đồng giá trị sổ sách. Dự kiến đến hết năm 2014, Vinatex sẽ hoàn thành việc thoái vốn tại 21/37 đơn vị với tổng giá trị thoái vốn theo giá gốc khi cổ phần hóa là 917 tỷ đồng.
- **Tăng đầu tư vốn vào các đơn vị thành viên có hiệu quả để tăng quyền lực kiểm soát.** Vinatex sẽ nâng tỷ lệ sở hữu tại Tổng Công ty Cổ phần Phong Phú (PPCo) lên 51%, đưa Phong Phú từ công ty liên kết thành công ty con.

PPCo sở hữu chuỗi sản xuất hoàn chỉnh, đặc biệt có lợi thế cạnh tranh trong sản xuất denim và vải kaki. Bên cạnh đó, Vinatex sẽ nâng tỷ trọng sở hữu tại một số doanh nghiệp thành viên khác phù hợp với chiến lược phát triển kinh doanh mới mà Tập đoàn đề ra.

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VINATEX

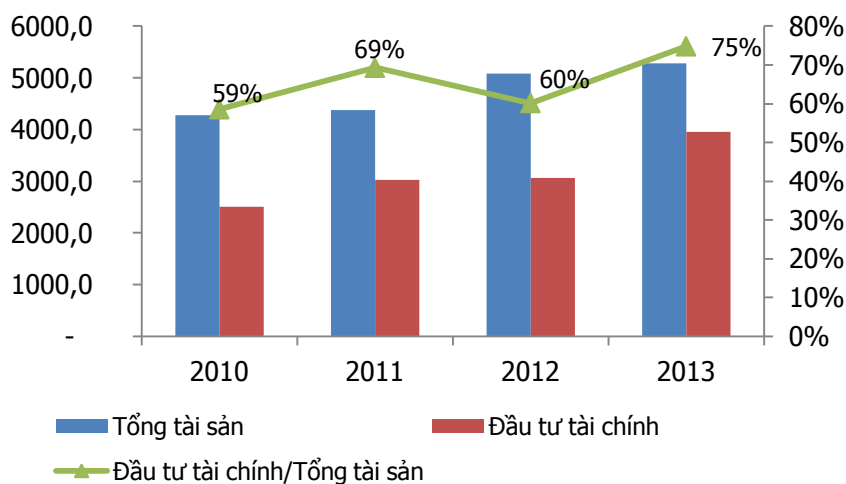
CÔNG TY MẸ - TẬP ĐOÀN DỆT MAY VIỆT NAM

Doanh thu tài chính là nguồn thu chủ yếu. Với vai trò holdings, sở hữu và điều phối hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thành viên, nguồn thu chính của Công ty mẹ là từ hoạt động tài chính bao gồm: (i) cổ tức được nhận từ các đơn vị thành viên và (ii) lãi tiền gửi.

Hiệu quả đầu tư tài chính tốt. Do danh mục đầu tư của Vinatex chủ yếu là các công ty con, công ty liên kết trong ngành Dệt may nên mức sinh lời ổn định và cao hơn mặt bằng lãi suất. Trong giai đoạn 2010 – 2013, tỷ suất lợi nhuận từ đầu tư tài chính luôn đạt 9 – 11%. Đặc biệt, trong năm 2013, doanh thu tài chính của Vinatex đã tăng trưởng tới 21% so với năm 2012.

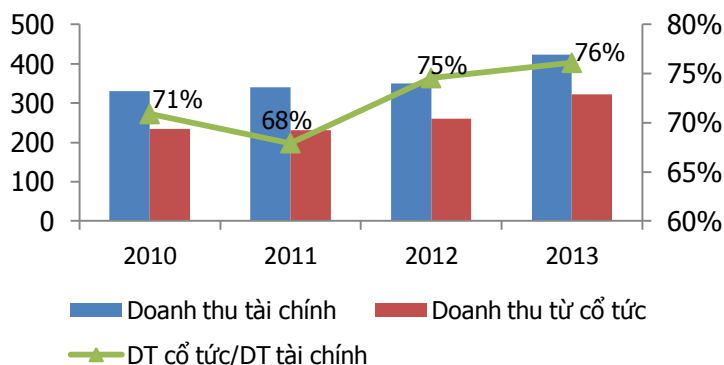
Đầu tư tài chính chiếm tỷ trọng lớn và tăng dần trong cơ cấu Tổng tài sản. Tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính đã chiếm tới 77% Tổng tài sản của Vinatex khi kết thúc năm 2013. Quy mô tăng trưởng Tổng tài sản ổn định qua từng năm (bình quân 7%/năm giai đoạn 2010 – 2013). Đòn bẩy tài chính cũng đang được Vinatex duy trì ở mức thấp với chỉ số Nợ/Vốn chủ sở hữu trong 03 năm gần nhất duy trì ở mức 11 – 12% lần.

Tổng tài sản và Đầu tư tài chính (tỷ đồng)



Nguồn: Vinatex

Doanh thu tài chính và cổ tức (tỷ đồng)



Nguồn: Vinatex

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TRÊN BCTC HỢP NHẤT

Cách thức hạch toán doanh thu, lợi nhuận khác nhau đối với từng nhóm Công ty thành viên. Cụ thể như sau:

- **Với 03 đơn vị hạch toán phụ thuộc:** Toàn bộ giá trị của 03 đơn vị này sẽ được hợp nhất trong BCTC của Công ty mẹ. Doanh thu của nhóm công ty này đến từ (i) hoạt động sản xuất kinh doanh về dệt may và (ii) hoạt động cho thuê văn phòng. Nhóm công ty này có hoạt động ổn định và ít có đột biến trong tương lai.
- **Với 04 Công ty TNHH MTV 100% vốn Nhà nước:** Là các pháp nhân được hạch toán độc lập với Công ty mẹ nhưng cấu thành nên toàn bộ giá trị của Vinatex trên BCTC hợp nhất. Tăng trưởng doanh thu của nhóm này đạt khoảng 10% trong ba năm qua và chưa tương xứng với quy mô của doanh nghiệp.
- **Nhóm các Công ty con:** Các công ty con được hợp nhất vào BCTC của Tập đoàn. Nhóm công ty này đóng góp khá lớn vào nguồn thu chung của Vinatex, nổi bật là TCT CP Dệt may Hòa Thọ và TCT CP Dệt may Hà Nội với tốc độ tăng trưởng doanh thu rất cao 20 – 45%/năm.
- **Nhóm các Công ty liên kết và đầu tư tài chính dài hạn khác:** Được hợp nhất vào Tập đoàn dưới dạng công ty liên kết theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Cùng với nhóm Công ty con, nhóm Công ty liên kết đóng vai trò chủ lực đem lại nguồn thu cho Vinatex. Đặc biệt, TCT CP Việt Thắng, TCT CP Việt Tiến, TCT CP May 10 và TCT CP Phong Phú, Vinatex nắm giữ tỷ lệ gần 50% và đây là những đơn vị đem lại nguồn thu lớn nhất.

Cơ cấu đầu tư dài hạn của Vinatex 2012 – 2013 (triệu đồng)

	2012	2013
Vốn chủ sở hữu	4.534.509	4.686.398
Đầu tư tài chính dài hạn	3.368.328	3.245.071
Đầu tư vào công ty con	1.523.237	1.484.027
Tỷ trọng/Vốn CSH	34%	32%
Tỷ trọng/ĐT tài chính dài hạn	45%	46%
Đầu tư vào công ty liên kết	1.291.040	1.269.675
Tỷ trọng/Vốn CSH	28%	27%
Tỷ trọng/ĐT tài chính dài hạn	38%	39%
Đầu tư dài hạn khác	554.051	511.850

Tỷ trọng/Vốn CSH	12%	11%
Tỷ trọng/ĐT tài chính dài hạn	16%	16%

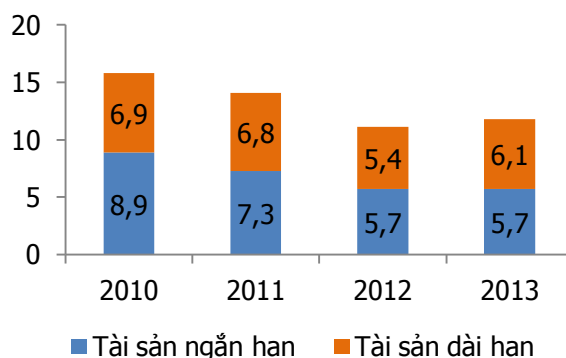
Nguồn: Vinatex

Tài sản có xu hướng dịch chuyển sang dài hạn. Tốc độ tăng trưởng Tổng tài sản của Vinatex giảm dần từ 2010. Tỷ trọng tài sản dài hạn cũng tăng lên từ 44% năm 2010 lên 51% năm 2013. Trong 03 năm qua, Tập đoàn hoàn thành đầu tư xây dựng một số dự án nên tài sản dài hạn tăng nhanh. Thời gian tới, với kế hoạch tiếp tục đầu tư để có chuỗi cung ứng hoàn thiện, tỷ trọng tài sản dài hạn của Vinatex được dự báo tiếp tục tăng.

Cơ cấu nguồn vốn ổn định. Nợ vay của Tập đoàn giảm từ 9.859 tỷ đồng năm 2010 xuống 6.149 tỷ đồng năm 2013. Trong khi đó, Vốn chủ sở hữu tăng trưởng đều nhờ khoản lợi nhuận giữ lại tăng hàng năm. Do vậy, tỷ lệ Nợ/Tổng tài sản giảm về 0,52 lần và tỷ lệ Nợ/Vốn CSH đạt 1,24 lần năm 2013.

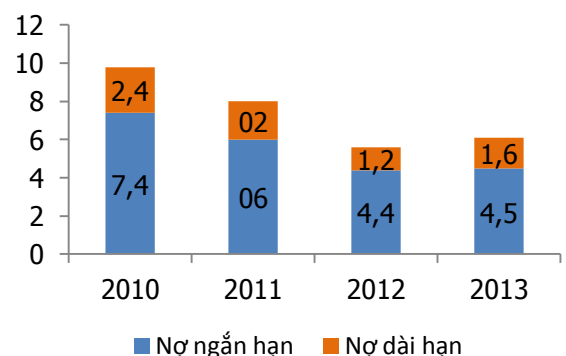
Vinatex vay ADB 28 triệu USD lãi suất thấp với thời hạn 28 năm (5 năm ân hạn). Với uy tín thương hiệu của một Tập đoàn đầu ngành Dệt may, ADB đã cho Vinatex vay 28 triệu USD với chi phí vay rất ưu đãi (2-3%/năm), thời hạn vay dài. Đây là nguồn vốn giá rẻ bổ sung giúp cơ cấu tài chính của Vinatex thêm vững vàng, đặc biệt khi Tập đoàn đang có hơn 2.300 tỷ đồng vay nợ chịu lãi ngắn hạn.

Quy mô Tổng tài sản (nghìn tỷ đồng)



Nguồn: Vinatex

Quy mô và cơ cấu nợ (nghìn tỷ đồng)



Nguồn: Vinatex

TRIỂN VỌNG TƯƠNG LAI CỦA VINATEX

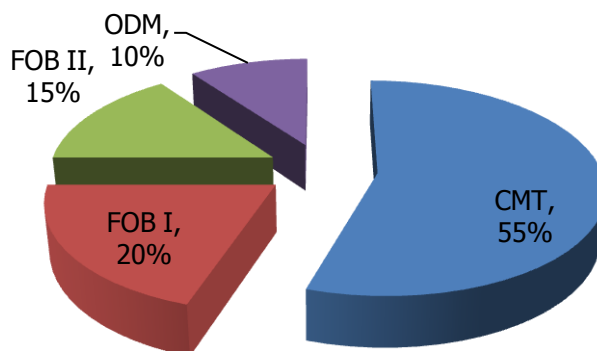
PHƯƠNG THỨC SẢN XUẤT ODM – BƯỚC ĐỘT PHÁ CỦA VINATEX

ODM (Original Design manufacturing): Doanh nghiệp chủ động từ nguồn nguyên liệu, những công đoạn sản xuất ban đầu cho tới thiết kế sản phẩm may mặc. Do đó, ODM tạo ra giá trị thặng dư cao hơn so với các phương thức sản xuất cũ trước đây (chỉ cắt may và gia công theo mẫu sẵn có).

ODM là trọng tâm phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Vinatex sau quá trình tái cơ cấu. Giảm thiểu gia công hàng may mặc theo phương thức cũ, Vinatex chú trọng phát triển phương thức sản xuất mới ODM nhằm cung cấp sản phẩm trọn gói cho khách hàng, nâng cao biên lợi nhuận cho các công ty thành viên.

TCT CP Phong Phú là đơn vị thành viên đầu tiên thành công với phương thức ODM. Tại Công ty CP Quốc tế Phong Phú (PPJ), tỷ lệ hàng hóa sử dụng phương thức ODM đạt tới 70%, cao vượt trội so với các doanh nghiệp dệt may Việt Nam. Đây sẽ là mô hình sản xuất được Vinatex nhân rộng tới các thành viên khác trong Tập đoàn. Dự kiến, tỷ trọng hàng ODM sẽ chiếm 12 – 14% năm 2014 so với mức 10% năm 2013.

Hình thức sản xuất của các công ty thành viên Vinatex



Nguồn: Vinatex

CMT (Cut-make-trim): Doanh nghiệp chỉ gia công cắt may theo mẫu sẵn có và toàn bộ nguyên liệu đầu vào được cung cấp.

FOB I (Free On Board I): Là phương thức sản xuất và xuất khẩu ở bậc cao hơn so với CMT. Đây là hình thức xuất khẩu theo dạng “mua nguyên liệu, bán thành phẩm” khi toàn bộ nguyên liệu đầu vào sẽ được nhập khẩu.

FOB II (Free On Board II): Như FOB I nhưng doanh nghiệp sẽ tự cung ứng một phần nguyên liệu đầu vào nâng cao biên lợi nhuận gộp.

CƠ HỘI ĐỘT PHÁ TỪ CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO

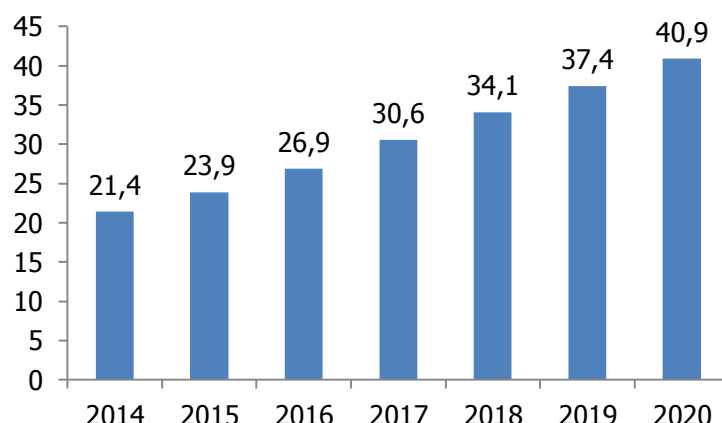
Là một trong những lĩnh vực phụ thuộc lớn vào kim ngạch xuất khẩu, các Hiệp định thương mại toàn cầu sẽ là một cú hích lớn cho doanh nghiệp Dệt may, đặc biệt là những doanh nghiệp đầu ngành tận hưởng nhiều lợi thế.

Các Hiệp định thương mại mà Việt Nam tham gia được kỳ vọng hoàn thành trong năm 2014 – 2015:

- Hiệp định Đối tác Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP)
- Hiệp định thương mại tự do với Châu Âu (FTA)
- Hiệp định thương mại tự do với Nga – Belarus – Kazakhstan
- Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện khu vực (RCEP Asean+6)
- Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc

Với các Hiệp định thương mại tự do sẽ hoàn thành trong tương lai, xuất khẩu Dệt may của Việt Nam được kỳ vọng sẽ bùng nổ, đặc biệt là kim ngạch xuất khẩu đột biến vào Hoa Kỳ, Nhật Bản và Châu Âu – những khách hàng lớn nhất của doanh nghiệp Dệt may Việt Nam.

Dự báo kim ngạch xuất khẩu của Dệt may Việt Nam 2013 – 2020 (tỷ USD)



Nguồn: Vinatex

Đáp ứng được quy tắc xuất xứ "từ sợi trở đi". Với nhiều công ty thành viên chuyên biệt trong từng khâu của một chu trình sản xuất, Vinatex đang nắm giữ nhiều lợi thế để hưởng ưu đãi từ các Hiệp định thương mại toàn cầu, đặc biệt là quy tắc xuất xứ từ sợi trở đi. Ngoài ra, Vinatex cũng đang đầu tư trồng bông để giảm tỷ trọng nhập khẩu trong chu trình sản xuất.

Chuỗi cung ứng hoàn chỉnh của Vinatex:

VINATEX						
NGHIÊN CỨU & PHÁT TRIỂN	KÉO SỢI	DỆT THOI	DỆT KIM	MAY		VẬN CHUYỂN & PHÂN PHỐI
Viện mẫu Fadin	Phong Phú	Phong Phú	Dệt may Hà Nội	May 10	May Việt Tiến	Vinatexmart
Trung tâm thiết kế mẫu	Sợi Phú Bài	Việt Thắng	Dệt may Huế	Đức Giang	May Nhà Bè	CTCP sản xuất XNK Dệt may
Khác	Việt Thắng	Dệt may Nam Định	Dệt kim Phương Đông	Dệt may HN	Dệt may Hòa Thọ	VTJ
	Dệt may Hòa Thọ	Dệt 8/3	Dệt kim Đông Xuân	Dệt kim Đông Xuân	Phong Phú	
	Dệt may Hà Nội	Khác	Khác	May Đáp Cầu	May Bình Minh	
	Dệt may Huế			May Hưng Yên	Dệt kim Đông Phương	
	Dệt may Nam Định			Dệt may Nam Định	Dệt may Huế	
					Khác	

Nguồn: BSC

MỘT SỐ THÔNG TIN SAU BUỔI HỘI THẢO CỦA VINATEX

TPP chưa biết đến khi nào mới được ký kết và TPP cũng không phải "cây đũa thần". Ông Trần Quang Nghị - Chủ tịch Hội đồng thành viên kiêm Tổng Giám đốc Vinatex cho biết quá trình đàm phán TPP hiện nay vẫn bế tắc và chưa biết đến khi nào hoàn thành. Ngay cả khi được ký kết, TPP cũng cần khoảng 02 năm để Quốc hội các nước thành viên phê duyệt và chính thức áp dụng, dự kiến khoảng năm 2017. Và việc giảm thuế nhập khẩu mặt hàng dệt may của Việt Nam vào các nước thuộc TPP cũng không giảm ngay về 0% mà việc giảm thuế sẽ có lộ trình trong nhiều năm.

Cạnh tranh lớn từ Trung Quốc. Một thực tế rất rõ ràng là thị trường nội địa, đặc biệt là phân khúc hàng trung bình, giá rẻ đang bị hàng hóa Trung Quốc chiếm lĩnh. Đây là thách thức rất lớn mà Vinatex sẽ phải đối mặt trong tương lai để lấy lại vị trí của dệt may trong nước.

ODM là kim chỉ nam cho hoạt động sản xuất và xuất khẩu của Vinatex. Ông Lê Tiến Trường – Phó Tổng Giám đốc thương trực cho biết ODM sẽ giúp Vinatex tìm kiếm thị trường đầu ra phù hợp, từ đó, Vinatex sẽ quay lại đầu tư vùng nguyên liệu, đầu tư các nhà máy để đáp ứng yêu cầu đầu ra của khách hàng trong cũng như ngoài nước.

Khoản vay 100 triệu USD từ ADB với lãi suất thấp (khoảng 2-3%) có thời hạn cho vay 28 năm, ân hạn 5 năm sẽ là nguồn tài chính bổ sung giúp Vinatex cơ cấu các khoản nợ, giảm áp lực trả nợ ngắn hạn.

Cổ tức sau cổ phần hóa khoảng 5% năm 2014, tăng lên 10% năm 2016. Với nhiều kế hoạch đầu tư mạnh nhằm hoàn thiện chuỗi cung ứng và tăng cường cho phương thức sản xuất ODM, Vinatex sẽ dự kiến chi trả cổ tức năm 2014 ở mức khiêm tốn 5%/mệnh giá.

Vinatex dự kiến sẽ niêm yết trong vòng 03 năm tới. Không vội vàng với những chiến lược dài hạn đã đề ra, Vinatex dự kiến sẽ niêm yết trong vòng 03 năm tới. Thời điểm chính xác chưa được xác định.

Tập đoàn Vingroup (VIC) và CTCP Tập đoàn Đầu tư Phát triển Việt Nam (V.I.D) trở thành cổ đông chiến lược của Vinatex. Sau khi tiến hành IPO, Vinatex bán 24% vốn điều lệ cho nhà đầu tư chiến lược. VIC và V.I.D sẽ trở thành cổ đông chiến lược của Vinatex với tỷ lệ sở hữu lần lượt là 10% (50 triệu cổ phần) và 14% (70 triệu cổ phần).

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MARITIME BANK**Trụ sở chính:**

Tầng 1&3, Tòa nhà Sky City, 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (844) 3776 5929 - Fax: (844) 3776 5928

Chi nhánh Hà Nội:

Tầng 9, 115 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (844) 3776 5929 - Fax: (844) 3822 3131

Chi nhánh TP Hồ Chí Minh:

Tầng 2, Maritime Bank Tower, 180-192 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (848) 3521 4299 - Fax: (848) 3914 1969

Các điểm mở tài khoản liên kết:

Gần 200 điểm mở tài khoản trên toàn quốc tại các chi nhánh Ngân hàng MSB tại Hà Nội, TP HCM, Hải Phòng, Quảng Ninh, Phú Thọ, Vĩnh Phúc, Thái Nguyên, Ninh Bình, Thanh Hóa, Nghệ An, Bình Dương, Đồng Nai, Vũng Tàu, Tiền Giang, Tây Ninh và Cần Thơ.

TRUNG TÂM NGHIÊN CỨU

Nguyễn Mai Phương – Head of Research

Email: phuongnm@msbs.com.vn

Tiến sỹ Lê Đức Khánh – Chief Economist/Head of Trading Strategy

Email: khanhld@msbs.com.vn

Đặng Trần Hải Đăng – Head of Equity Research

Email: dangdth@msbs.com.vn

Trịnh Thị Hồng – Analyst

Email: hongtt@msbs.com.vn

Chu Hoàng Nam – Analyst

Email: namch@msbs.com.vn

Hoàng Thị Hà Phương – Analyst

Email: phuonghth@msbs.com.vn

Để nhận các sản phẩm nghiên cứu của MSBS, vui lòng đăng ký qua email:

msbs_research@msbs.com.vn

Để đọc trực tuyến các sản phẩm nghiên cứu và tương tác trực tiếp với MSBS, vui lòng truy cập:

Website: www.msbs.com.vn

Facebook: <https://facebook.com/MaritimeBankSecurities>

Khuyến cáo: Các thông tin trong báo cáo được xem là đáng tin cậy và dựa trên các nguồn thông tin đã công bố ra công chúng được xem là đáng tin cậy. Thông tin trong báo cáo này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và chúng tôi không đảm bảo về độ chính xác của thông tin.

Ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của MSBS và có thể thay đổi mà không cần thông báo. MSBS không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này dưới mọi hình thức cũng như thông báo với người đọc trong trường hợp các quan điểm, dự báo và ước tính trong báo cáo này thay đổi hoặc trở nên không chính xác.

MSBS có thể sử dụng các nghiên cứu trong báo cáo cho hoạt động mua bán chứng khoán tự doanh, với tư cách là một khách hàng sử dụng sản phẩm nghiên cứu. Trung tâm Nghiên cứu MSBS hoạt động độc lập với bộ phận Tự doanh, bộ phận Tự doanh của MSBS có thể giao dịch cho chính Công ty theo những gợi ý về giao dịch ngắn hạn của các chuyên gia phân tích trong báo cáo này và cũng có thể tham gia vào các giao dịch chứng khoán trái ngược với ý kiến tư vấn và quan điểm thể hiện trong báo cáo này.

Nhân viên của MSBS có thể có các lợi ích tài chính đối với các chứng khoán và các công cụ tài chính có liên quan được đề cập trong báo cáo. Báo cáo nghiên cứu này được viết với mục tiêu cung cấp những thông tin khuyến cáo chung với tất cả các khách hàng mà không cân nhắc khẩu vị rủi ro, năng lực rủi ro, các tiêu chí đầu tư cụ thể, tình trạng tài chính cụ thể hay nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nào nhận được hoặc đọc báo cáo này. Nhà đầu tư phải lưu ý rằng giá chứng khoán luôn biến động, có thể lên hoặc xuống và những diễn biến trong quá khứ, nếu có, không hàm ý cho những kết quả tương lai.

Không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của MSBS. Khi sử dụng các nội dung đã được MSBS chấp thuận, xin vui lòng ghi rõ nguồn khi trích dẫn.